Legs
AFF 21 au 23 06 2010 Intrevention Mr Vieux (Fond° Abbé Pierre) / Mr Destrée Fondation Caritas

Les seniors,+60 ans, sont de plus en plus nombreux :
- 9 millions en 1980
-13 millions en 2007
Nombre de décès par an : 550 000 environ (1% de la population environ)
Le nombre de personnes âgées sans conjoint ni enfant : 130 000 en 2006
La proportion de femmes sans enfant a augmenté : 11 % pour les femmes nées en 1940 à 14 % pour celles nées en 1960
Solitude…(INSEE) En 1999 : 7,4 millions d'habitants de la France métropolitaine vivent seuls (…) soit **une personne sur huit**.
Les personnes âgées de **60 ans ou plus constituent plus de la moitié des personnes vivant seules**.
Les femmes restent globalement les plus **nombreuses à vivre seules**.
Etude 2007 : Raisons motivant le legs
Par conviction 45% (+ des personnes sans descendants directs (63%), notamment à travers des associations de proximité)
Pour une cause, une association : 52 %
Pour éviter de léguer à l'État ou à sa famille : 40% (+ des personnes sans descendants directs (57%)

http://www.fundraisers.fr/sites/default/files/N/master_legs.pdf - Windows Internet Explorer
Raisons motivant le legs
Q.5 : Quelles raisons vous poussent à envisager de léguer tout ou partie de votre patrimoine à une ou plusieurs associations ou fondations ?
(Base : A ceux qui ont l'intention de faire un legs – n = 185)
J'ai envie de soutenir une cause à laquelle j'attache une grande importance 40%
Je préfère léguer à une association ou fondation plutôt que de voir mon patrimoine aller en grande partie à l'Etat, au Fisc 34%
J'ai envie de faire quelque chose d'utile, qui oeuvre à rendre le monde meilleur 24%
Je fais ce geste par conviction morale 23%
Je fais ce geste par conviction religieuse 16%
Je préfère léguer à une association ou fondation plutôt qu'aux membres de ma famille 12%
J'ai envie d'aider une association ou une fondation au niveau local, qui agit à proximité du lieu où j'ai toujours vécu 11%
Je souhaite manifester ma reconnaissance envers une association ou une fondation 10%
J'effectue un legs en échange de services (ex : qu'on vienne fleurir ma tombe, qu'on s'occupe de mon animal de compagnie etc) 5%
J'effectue un legs pour laisser une trace, un souvenir 5%
J'effectue un legs en échange d'une prestation spécifique (ex : accueil d'un enfant handicapé, conservation d'un patrimoine auquel on tient...) 4%
Autres 1%
A noter : Pas de différences significatives par catégories d'âge.
15

Frein important : le manque de connaissances sur le sujet
Méconnaissance du vocabulaire : cela fait compliqué, on a peur de mal comprendre, de l'erreur et de se retrouver finalement démuni…
Méconnaissance de ce qu'on peut léguer : on a l'impression de ne rien avoir à léguer - cela ne concerne que « les riches »
Méconnaissance des attentes/besoins des associations : quels types de legs, que font-elles des biens, quels sont les besoins, quelles sont leurs compétences, quelle relation avec le testateur ?

On peut estimer le nombre de testateurs potentiels à plus de 400 000 personnes et le nombre de legs que pourraient recevoir les associations à plus de 16 000 par an.

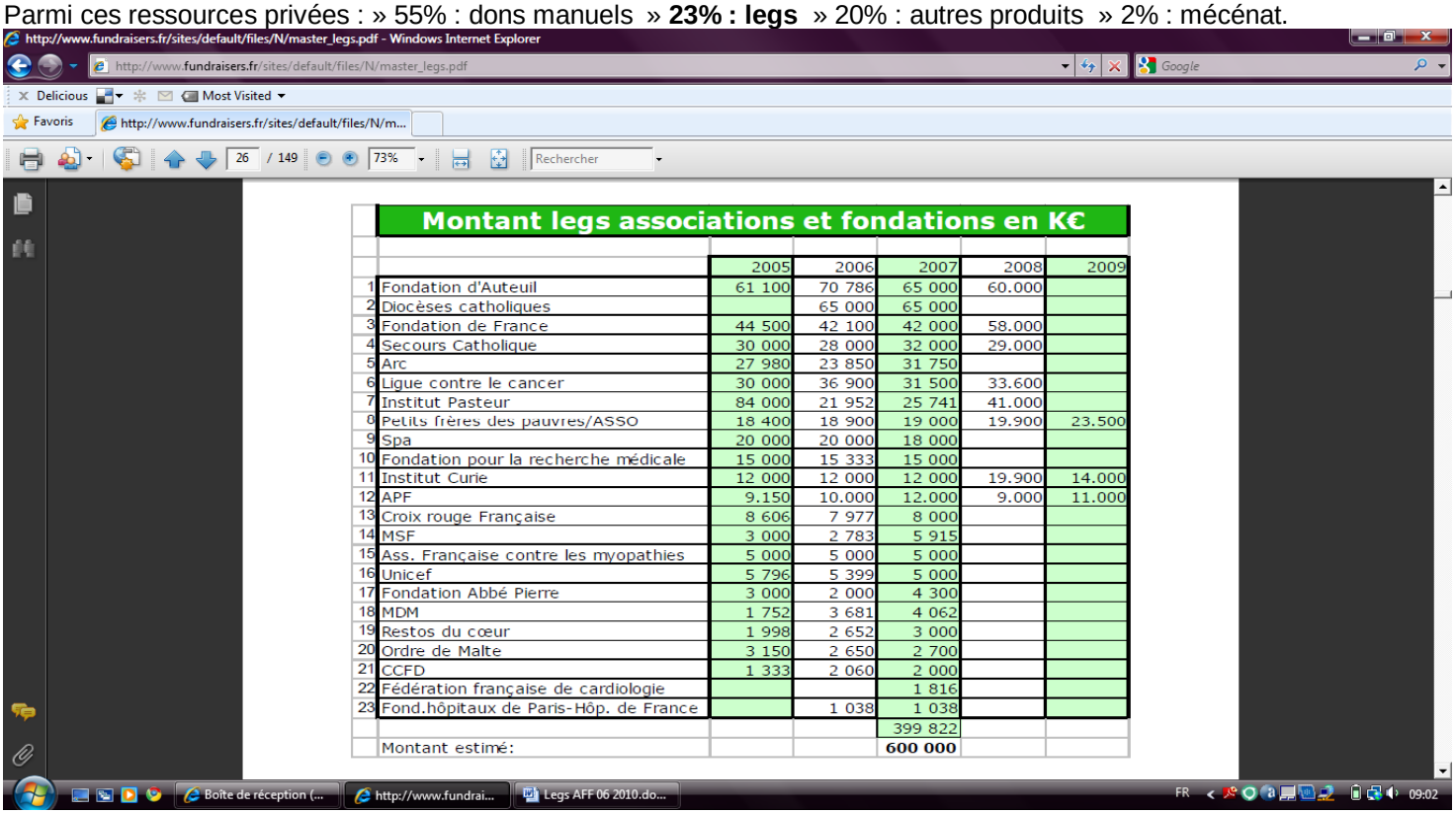
Le marché

Étude sur un panel de 5.000 personnes 60 ans et +
• 4% d'entre eux envisagent de léguer à une association ou fondation.
• 400.000 personnes rapporté à la population globale des 60 ans et +
• 16.000 legs /an estimation raisonnable à partir du taux de mortalité
mais…. Si on considère uniquement les personnes pour qui le legs est décidé de façon sérieuse, l'estimation retombe à 5.000 legs/an.

Qui st testateurs ?
73 % des legs sont effectués par **des femmes**
_ 2/3 des legs sont effectués par **des veufs/veuves**
_ **89 % des testateurs sont sans enfant**
_ 50 à 60 % sont **donateurs** à une association (dont 30% d'anciens inactifs !)
_ Dernière rédaction du testament en moyenne à 80 ans
Co-légation : 3 associations en moyenne
_ Les causes privilégiées : la recherche médicale, l'enfance, les oeuvres confessionnelles, l'aide aux animaux
_ 50 % des legs se réalisent dans les 2 ans (entre la rédaction et l'exécution) et 50 % dans une moyenne de 7 ans
_ Legs moyen : 50 K€

Evaluation financière du marché

• Rappel : Les seniors disposent d'un patrimoine évalué à 1 100 Mds d'Euros.
• Un "marché" dynamique et en expansion, puisque la collecte legs a été multipliée par 10 de 1990 à 2000
• Le potentiel global est estimé par certains à 10 Mds d'Euros, dont 1 milliard en assurances vie.
• Les associations recueillent cependant à ce jour moins d'1 Md d'Euros de legs
2009 : Fce Gés : 70 grandes associations françaises - Budget global : 5,330 millions d'euros.
• 30% des ressources proviennent de fonds privés,
Parmi ces ressources privées : » 55% : dons manuels » **23% : legs** » 20% : autres produits » 2% : mécénat.



Montant legs associations et fondations en K€

		2005	2006	2007	2008	2009
1	Fondation d'Auteuil	61 100	70 786	65 000	60.000	
2	Diocèses catholiques		65 000	65 000		
3	Fondation de France	44 500	42 100	42 000	58.000	
4	Secours Catholique	30 000	28 000	32 000	29.000	
5	Arc	27 980	23 850	31 750		
6	Ligue contre le cancer	30 000	36 900	31 500	33.600	
7	Institut Pasteur	84 000	21 952	25 741	41.000	
8	Petits frères des pauvres/ASSO	18 400	18 900	19 000	19.900	23.500
9	Spa	20 000	20 000	18 000		
10	Fondation pour la recherche médicale	15 000	15 333	15 000		
11	Institut Curie	12 000	12 000	12 000	19.900	14.000
12	APF	9.150	10.000	12.000	9.000	11.000
13	Croix rouge Française	8 606	7 977	8 000		
14	MSF	3 000	2 783	5 915		
15	Ass. Française contre les myopathies	5 000	5 000	5 000		
16	Unicef	5 796	5 399	5 000		
17	Fondation Abbé Pierre	3 000	2 000	4 300		
18	MDM	1 752	3 681	4 062		
19	Restos du cœur	1 998	2 652	3 000		
20	Ordre de Malte	3 150	2 650	2 700		
21	CCFD	1 333	2 060	2 000		
22	Fédération française de cardiologie			1 816		
23	Fond.hôpitaux de Paris-Hôp. de France		1 038	1 038		
				399 822		
	Montant estimé:			**600 000**		

Le marché : 550.000 Décès, 350.386 dispositions testamentaires Succession moyenne : 120.000 euros
86% des successions se gèrent par testament olographe ! En ne « travaillant que sur les notaires »… on ne gèrerait que 14% du marché !!!
Mais :
• Rallongement de la vie (durée de l'inactivité mais aussi saut d'une génération de légataires !)
• Baisse des ressources (retraites...)
• Génération papy boom (hédonistes)
• Patrimoine dorénavant considéré comme une ressource nouvelle de financement des besoins des personnes âgées
• => le patrimoine est consommé.
Fin des grandes fortunes familiales…
• Fin des générations ayant connu la guerre
• Multiplication des associations – Françaises – Étrangères – …Qui collectent
=> Obtenir un legs, ce n'est plus un « gros coup »,..
=> Obtenir des legs *devient le fruit d'une stratégie pérenne*

Point de vue légal

Les structures habilitées à recevoir…

• Associations reconnues d'utilité publique
• Associations cultuelles
• Unions d'associations familiales agréées
• Associations ayant pour objet exclusif l'assistance, la bienfaisance, la recherche scientifique ou médicale
• Associations de financement électoral
• Associations de financement d'un parti politique agréées

• Fondations RUP ou sous égide • Fonds de dotation

– Exonération de droits de mutation : art. 795 du Code Gal des Impôts
- Tutelle préfectorale devenue simple droit d'opposition.

Les assurances-vie

• Placement préféré des Français.
• 1 074 milliards d'euros d'encours (01/07),
• Ne rentrent pas dans la succession…sauf
• Ne réclament aucune formalité d'acceptation de la part de l'association, ni aucune autorisation préfectorale.
• L'association doit être désignée clairement sur le contrat,

L'Assurance-vie mode d'emploi

3 Modes de versements

• La prime unique, les primes périodiques ou programmées, les versements libres.

Le bénéficiaire peut:

• Désigner 1 ou plusieurs bénéficiaires pour partie ou en totalité.
• Utiliser de son vivant tout ou partie de l'épargne ainsi constituée.
• Ou transmettre ce contrat de son vivant.
• Faire bénéficier l'organisation de son contrat lors du décès.
• Conserver le contrat pendant au moins 8 ans pour les exonérations fiscales sur les plus-value
• Le capital transmis est exonéré de tout droit de succession, quels que soient le montant et l'ancienneté du contrat.

en déshérence

• Près de 170.000 contrats non réclamés chaque année.
• Rapport du médiateur de la République en 2006.
• Valeur de 1 à 2 milliards selon le député P. Houillon et 0.95 milliard selon la Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA)
• Possibilité de lancer une recherche auprès de l'Agira
• Sur 16.987 demandes examinées en 2008, 2.276 (13%) ont donné lieu à des versements pour un montant de 61,4 M€. (moyenne de 27.000 €).

-> La donation Immédiate et irrévocable

• Du vivant de la personne qui donne.
• Nécessite un acte notarié.
• Ne doit pas amputer la réserve légale des héritiers (sauf si renonciation).
– En pleine propriété => Totalité immédiatement
– En nue propriété => Réserve l'usage (usufruit)
- Temporaire d'usufruit => Offre l'usufruit (sort du patrimoine !)

-> Le legs et le testament Révocable jusqu'à la mort

1) **Le testament olographe :**

– Entièrement rédigé, signé, et daté de la main du testateur.
– Peut être la cause d'interprétations, de litiges et être inapplicable par manque de rigueur et de précision …
– Recommandé de le faire enregistrer au fichier de dernières dispositions testamentaires.

2) Le testament authentique :

– Passé devant un notaire, en compagnie de 2 témoins ou d'1 autre notaire.
  – Sûr parce que rédigé par un professionnel, conservé en toute sécurité enregistré aux « minutes ».

Héritiers réservataires

• En France, la loi désigne des héritiers réservataires que vous ne pouvez exclure de votre succession pour une part (réserve des héritiers)
• La part qui reste et qui peut être affectée librement s'appelle la quotité disponible :
– 1/2 si présence d'un enfant, – 1/4 si 3 enfants et plus
– 1/3 si présence de 2 enfants – 3/4 si pas d'enfant mais conjoint (non divorcé).

Les formes de soutien

Le legs universel

L'ensemble du patrimoine est légué à l'association, celle-ci s'acquittant des charges en cours et des legs particuliers éventuels. On peut léguer de l'immobilier, du mobilier, des titres, des brevets, des droits d'auteur…

A connaître : le legs universel avec reversement à un tiers Mademoiselle DUPONT possède un patrimoine de 100 K€ et n'a pas d'héritier direct/réservataire. Comment léguer à une association sans désavantager un héritier non réservataire : **petit neveu, ami(e) … ?**

- Mademoiselle DUPONT a un patrimoine de 100 K€ et désigne son cousin comme légataire universel.
Celui-ci reçoit alors le patrimoine de 100 K€ sur lequel il doit verser à l 'Etat 60% de droits de succession.
Patrimoine légué à un cousin : **100 K€** Droits de succession : (60 % du patrimoine) **- 60 K€**. le cousin reçoit : **40 K€.**
Montant perçu par l'association : **0 €.**

- Mademoiselle DUPONT désigne une association comme légataire universel avec charge de reverser, libre de frais et droits, 40% de l'actif de la succession à son cousin.
Legs universel à l'association: **100K€** et close de reversement de **40 K€** au cousin. L'asso. paie des droits de succession sur la part reversée : (60% de 40 K€) : **24 K€**. Le cousin reçoit de l'asso. : **40 K€uros.** Montant net perçu par l'asso: **36K€**

Le legs à titre universel
– Une partie du patrimoine seulement est léguée, elle est exprimée en part (pourcentage, par exemple 1/3) ou en catégorie de biens, par exemple « les biens immobiliers »
Le legs à titre particulier
– Le testateur désigne des biens particuliers et clairement déterminés (par exemple un bijou).
– Dans ce cas, le légataire particulier n'est pas tenu à supporter les dettes du défunt (sauf si liées au bien reçu)

Qui est le testateur ?

– Une personne très souvent seule, sans descendance directe,
– Souvent en conflit avec une partie de sa famille,
– En situation de « regrets » au crépuscule de sa vie.
• Contacter une association est souvent « un appel à l'aide » dans un contexte difficile,
• Plusieurs associations sont contactées.
Le testateur potentiel est une personne qui a… un problème à résoudre :
Je suis au crépuscule de ma vie, je n'ai pas de descendant, pas de famille, mon histoire va être "anéantie".
– Répondre à cette inquiétude, c'est rassurer sur la destination du patrimoine à forte valeur symbolique:
• gestion des objets intimes (photos, carnets…),
• des souvenirs (symboles du type robe de mariée),
• animaux, etc.
– Le respect des volontés est la garantie du développement du nombre de legs universels.
– Développer des méthodes pour permettre de laisser sa trace parmi les vivants
Le jour où le testateur potentiel contacte l'association, son problème à résoudre est, dans son esprit, SUPERIEUR à celui de l'association !
– Consolider un contact ne se fait pas par la preuve que l'association fera bon usage des sommes confiées,
– Consolider un contact se fait par la preuve que « son histoire », représentée par son patrimoine, sera bien gérée et respectée !

- Il faut donc savoir écouter, savoir répondre en concentrant les réponses sur la problématique individuelle du testateur potentiel, et non d'abord sur les missions de l'association.

Le testateur potentiel est une personne… qui reçoit peut-être vos mailings.
– Promouvoir la relation individuelle,
• Rechercher toutes les opportunités pour créer du lien, construire un lien affectif fort avec vos donateurs.
– Le « filtre legs » sur l'ensemble de la stratégie,
• Relance des inactifs.
– Imaginer une LTV en y ajoutant la probabilité d'avoir un legs…
• Perdre un donateur, combien ça coûte legs compris ?

En synthèse : attitudes

- Discrétion (réciproque)

• Empathie, écoute
• patience
• Attentions (anniversaire, maladie, visite, obsèques….)
• Bienveillance (co-légation) ex: APF/Fondation Abbé Pierre

= 3 idées à retenir :
– Le testateur potentiel est une personne qui a un problème supérieur à celui de l'association…
– Promouvoir la relation individuelle sincère est la meilleure « technique » pour obtenir des legs.
- Un testateur sur deux est probablement dans votre fichier.

Ex de l'APF :

• Des investissements en communication :
– Rubrique dédiée dans *Ensemble*
– Triptyques proposant la brochures (notaires et autres)
– Annonces presse, avec coupon réponse
– Le tout proposant une brochure legs
• Pour asseoir l'offre et fidéliser :
– Au national, une personne dédiée à la relation testateurs visites et déplacement sur toute la France
– En délégations une personne dédiée quand c'est possible
– Accompagnement logistique au service du réseau
• Une équipe au niveau national : Relation testateurs - Promotion legs - Gestion des legs.